齐鲁晚报
《齐鲁楼市》
D01-D09
2011.12.1 星期四

楼市洗牌

近日，凤还阁苑开发商“蒸发”，舜耕名筑、东城摩尔两项目开发商“跑路”，业内一片哗然，于购房者而言不啻于一次地震。

开发商的资金链再次引发各界关注。经过本轮调控，有背景的房企融资方式更加多样，快速拿地、快速开发的高周转运行模式的开发商也获得迅速扩张，对于在资金实力、土地储备方面处于劣势的部分中小开发商首当其冲会成为洗牌的对象。楼市洗牌的直接后果是一些中小房企因债务关系或是资金趋紧的关系，正逐步有序的退出，或兼并，或转让。长期后果是未来楼市的格局将向大型品牌房企集中，在市场向下的通道中，品牌房企可以利用自身的策略，整合优势资源，获得更长远的发展。并购合作、整合转型、布局三四线城市，正成为目前市场格局下的房企发展之道。

编辑：陈晓翠
美编：周　刚　组版：冯启韫

并购

房企“联姻”　抱团发展

随着调控政策的层层加码，地产行业发展格局正在产生深刻变化。部分房企面临生存难题，着手兼并重组；也有企业尝试优势互补的合作开发，行业的整合序幕正在拉开。据悉，目前除绿城与省内的海尔，高速等企业财团合作外，省内的海信地产、中齐地产等企业也都在考虑输出品牌、团队、土地等多种合作形式，寻求新的发展空间。

长期以来很多房地产企业都是选择“单打独斗”，通过自筹自建慢慢积累实现企业的膨胀发展。一些外来企业为快速进驻济南，尝试合作开发并取得了不俗的发展业绩。2007年11月，绿城与海尔签署战略合作协议，联手打造济南全运村项目，目前已经是济南高端住宅中热销项目之一；中海地产开发的奥龙观邸，也是和本地房企华创置业联合投资开发；2009年上海绿地集团进驻山东的首个大动作就是收购重组“济南大开发”，实现公司在省会济南的立足发展。

顺境时合作开发大多是为快速发展，而逆境时合作开发大多都是取长补短抱团发展。记者采访中了解到，济南的老牌房企中齐地产在战略规划层面一直不断尝试新的发展方式。据悉，该公司在济南将与一土地储备充足的房地产企业进行合作，输出自己的管理、品牌、团队等强项实现抱团发展。

今年6月，海信地产通过与鸿建集团合作，正式进驻威海，联手打造中国首个“海水热疗基地”。他们的合作就是因为海信拥有高端海景住宅的打造经验和多年的品牌实力。据悉，海信地产从调控以来，就没有停止过对土地以及拥有土地但资金匮乏公司的寻觅。

（楼市记者　郭强）

转型

房企“矿恋”谋求增长点

近日，省城某知名房企的负责人在正常掌控各地项目外，又在忙于矿产开发方面的事宜。在当前融资渠道收窄、宏观调控日益紧缩形势下，一些开发企业调整公司业务结构，寻找新的利润增长点。数据显示，今年127家上市的房地产企业当中有近两成涉足了矿业，很多房地产企业都在打多元化经营的算盘。

在9月28日举办的中国(青岛)国际矿业博览会上看到不少房地产公司代表前去咨询洽谈的身影。在济南，对于较早涉足矿业的天业地产来说，主业虽是地产开发，但矿业开发的布局使其对于当下形势有了从容的应对姿态。天业地产副总经理陆军介绍说，天业集团早在2007年就已经涉足矿产和新能源这一领域，这也是集团领导对于企业多元化发展战略性考虑的明智之举。

一向以房地产投资为主业的中润投资，目前除济南项目中润世纪锋正常销售外，也已经开始了收购海内外能源计划。今年5月12日，中润投资对外发布公告谋求“房地产+矿产投资”双主业格局。除天业和中润有着实质性开发的房企外，省城其他一些中小公司也在苦苦挣扎中寻找新的出路，在矿业开发外进行其他行业的转入。

对于房企开矿，中国企业海外发展中心主任、国投基金管理集团董事长孙飞分析，目前房地产市场特别是一线城市的市场需要的是挤出泡沫，轻装上阵，实现良性可持续发展。房地产暴利的时代已经过去，目前严厉的调控更导致一些企业利润率大幅下滑，在资本逐利的法则下，房企转向有着高额利润的矿业开发也是很正常的现象。

业内人士评价认为，房企开矿不像制造业与服务业，需要很强的企业内在管理水平，对于开发商来说，最主要打交道的还是地方政府的国土资源部门，而这对于他们来说是驾轻就熟，只需要找到一些合适的专业人员和专业队伍，有强大的资本做后盾，进入到这个行业也是很自然的事情。

（楼市记者　田园）

下乡

中小房企布局三四线城市

当越来越多的品牌地产大鳄进驻省城楼市的那一刻，中小开发商的市场占有率就开始遭遇前所未有的冲击。近几年，坚持以房地产为主业的执着地产企业掌门人，开始带领团队实施“上山下乡”的企业发展战略，将房地产开发布线至三四线城市。

2011年政策当道，“跑路潮”、“转型潮”频频出现之时，部分坚持房地产主业的中小房企将战略布局调整到未受调控区域的三四线城市。

记者走访了在本土房地产企业中具有代表性的中齐房地产开发公司，中齐置业历时12年的发展，在省城成功开发五个住宅项目，2009年经过一番三四线城市调研后，首选泰安，开始尝试下线发展道路。“房地产市场变化莫测，需要对市场大势的发展有前瞻性的正确判断。每一次调控中生存下来的企业，都是在稳扎稳打发展的同时并行对外拓展的思路。”中齐副总经理胡卫东先生告诉记者。

布局三四线城市也是一线品牌房企的发展之道。据悉包括万科、绿城、保利、世茂、华润置业等在内的众多地产上市公司，旗下均有不少在三四线城市开发的项目。显然三四线城市成为未来房地产发展的新引擎。

“过去几年，得益于快速布局三四线城市，高周转企业万科、恒大业绩实现了快速增长。”业内某地产人士说到，三四线城市在全国性房企业绩增长中扮演了重要角色。据了解，同样，中海、龙湖等企业加快周转速度，也在持续扩大三、四线城市布局的比例。

今年，限购令在全国重点城市全面推行，三四线城市成交量则被彻底激活。从现象来看，最集中的反映就是一些原本深耕三四线城市的地方性房企，以黑马的姿态进入中国房地产企业销售排行榜，这其中包括了天山发展、卓达集团等一批深耕环渤海的企业。

三四线城市的销售业绩，让经不住一二线城市房产市场折腾的中小房企发现新曙光，纷纷“下乡”谋求生存机会。在泰安开发项目的某房企策划经理告诉记者，“三四线城市地价相对要便宜很多，需求与购买力大量存在，无需过多营销成本投入，产品好就能卖出好价钱”。在济南市场遭遇销售不利后，这家房企在泰安的销售成绩让其对三四线市场充满信心。

（楼市记者　贾婷）